Prepp
Your Personal Exams Guide

**Series : WXYZ/S**

**SET ~ 4**

रोल नं.
Roll No.

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |

**प्रश्न-पत्र कोड**
**Q.P. Code** **355/S**

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें।
Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

# विक्रय कला
# SALESMANSHIP

*निर्धारित समय : **3** घण्टे*
*Time allowed : **3** hours*

*अधिकतम अंक : **60***
*Maximum Marks : **60***

**नोट / NOTE** #

(I) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **15** हैं।
Please check that this question paper contains **15** printed pages.

(II) प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें।
Q.P. Code given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.

(III) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं।
Please check that this question paper contains **24** questions.

(IV) **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में यथा स्थान पर प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें।**
**Please write down the Serial Number of the question in the answer-book at the given place before attempting it.**

(V) इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है। प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा। 10.15 बजे से 10.30 बजे तक परीक्षार्थी केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे।
15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the candidates will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

**सामान्य निर्देश :**

*(i)* *कृपया निर्देशों को ध्यान से पढ़ें।*

*(ii)* *इस प्रश्न-पत्र में* ***24*** *प्रश्न* **दो** *भागों में विभाजित हैं :* **खण्ड क** *और* **खण्ड ख***।*

*(iii)* **खण्ड क** *में वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न हैं, जबकि* **खण्ड ख** *में विषयपरक प्रकार के प्रश्न हैं।*

*(iv)* *दिए गए (6 + 18) = 24 प्रश्नों में से, उम्मीदवार को 3 घंटे के आबंटित (अधिकतम) समय में (6 + 11) = 17 प्रश्नों के उत्तर देने हैं।*

*(v)* *किसी विशेष खण्ड के सभी प्रश्नों को सही क्रम में करने का प्रयास किया जाना चाहिए।*

*(vi)* **खण्ड क** *: वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :*

*(a)* *इस खण्ड में* ***6*** *प्रश्न हैं।*

*(b)* *कोई नकारात्मक अंकन नहीं है।*

*(c)* *दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए।*

*(d)* *प्रत्येक प्रश्न/भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है।*

*(vii)* **खण्ड ख** *: विषयपरक प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :*

*(a)* *इस खण्ड में* ***18*** *प्रश्न हैं।*

*(b)* *उम्मीदवार को* ***11*** *प्रश्न करने हैं।*

*(c)* *दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए।*

*(d)* *प्रत्येक प्रश्न/भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है।*

## खण्ड क

## (वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न) *(30 अंक)*

**1.** रोज़गार कौशल पर दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***4*** के उत्तर दीजिए। *4×1=4*

(i) हरित नौकरियाँ __________ में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं।

(A) प्रदूषण बढ़ाने

(B) ग़ैर-नवीकरणीय संसाधनों का उपयोग करने

(C) पर्यावरण संरक्षण की अनदेखी करने

(D) टिकाऊ प्रथाओं को बढ़ावा देने

(ii) किसी स्थिति में दूसरों से पहले ज़िम्मेदारी लेने और कार्य करने की क्षमता __________ है।

(iii) खाना, चलना और चढ़ना शब्द __________ हैं।

(A) संज्ञाएँ (B) सर्वनाम

(C) क्रियाएँ (D) क्रिया विशेषण

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

***General Instructions :***

*(i)* *Please read the instructions carefully.*

*(ii)* *This question paper consists of **24** questions, in **two** Sections : **Section A** and **Section B**.*

*(iii)* ***Section A** has Objective Type Questions, whereas **Section B** contains Subjective Type Questions.*

*(iv)* *Out of the given (6 + 18 =) 24 questions, a candidate has to answer (6 + 11 =) 17 questions in the allotted (maximum) time of 3 hours.*

*(v)* *All questions of a particular section must be attempted in the correct order.*

*(vi)* ***Section A** : Objective Type Questions (30 marks) :*

- *(a)* *This section has **6** questions.*
- *(b)* *There is no negative marking.*
- *(c)* *Do as per the instructions given.*
- *(d)* *Marks allotted are mentioned against each question / part.*

*(vii)* ***Section B** : Subjective Type Questions (30 marks) :*

- *(a)* *This section has **18** questions.*
- *(b)* *A candidate has to do **11** questions.*
- *(c)* *Do as per the instructions given.*
- *(d)* *Marks allotted are mentioned against each question / part.*

## Section A
## (Objective Type Questions) (30 Marks)

**1.** Answer any ***4*** questions out of the given ***6*** questions on Employability Skills. *4×1=4*

(i) Green jobs play a significant role in :

(A) Increasing pollution
(B) Using non-renewable resources
(C) Ignoring environmental protection
(D) Promoting sustainable practices

(ii) The ability to take charge and act in a situation before others is ___________.

(iii) The words eating, walking and climbing are ___________.

(A) nouns  (B) pronouns
(C) verbs  (D) adverbs

(iv) __________ एक इलेक्ट्रॉनिक डॉक्यूमेंट है, जिसमें पंक्तियाँ और कॉलम होते हैं और डेटा को व्यवस्थित तरीके से संग्रहीत किया जाता है।

(A) वर्कशीट (B) मुख्य शीट
(C) गूगल शीट (D) स्प्रेडशीट

(v) निम्नलिखित में से संचार के तत्त्व की पहचान कीजिए :

(A) पढ़ना (B) सुनना
(C) डिकोड करना (D) लिखना

(vi) विभिन्न परिस्थितियों में अपनी भावनाओं, विचारों और व्यवहार को प्रभावी ढंग से नियंत्रित करने की क्षमता __________ है।

(A) आत्म-जागरूकता (B) आत्म-प्रेरणा
(C) आत्म-प्रबंधन (D) आत्म-केंद्रित

**2.** दिए गए *7* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) लाइन और स्टाफ बिक्री संगठन में, स्टाफ प्राधिकरण का मतलब __________ का अधिकार है।

(ii) अंदरूनी बिक्री __________ के माध्यम से की जाती है।

(iii) जो कंपनियाँ बिक्री मात्रा कोटा निर्धारित नहीं करती हैं वे अकसर __________ कोटा का उपयोग करती हैं।

(A) व्यय
(B) गतिविधि
(C) संयोजन
(D) सकल मार्जिन और शुद्ध लाभ

(iv) एक उपयुक्त __________, प्रेरणा का एक अभिन्न अंग है।

(A) पुरस्कार प्रणाली (B) हस्तांतरण नीति
(C) विस्तार योजना (D) प्रौद्योगिकी उन्नयन

(v) एक फर्म उचित बिक्री संगठन के अभाव में बड़े पैमाने पर __________ नहीं कर सकती।

(A) पैकेजिंग (B) उत्पादन
(C) खपत (D) प्रचार

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide



(iv) A __________ is an electronic document, which has rows and columns and stores data in a systematic way.

(A) worksheet (B) main sheet
(C) Google sheet (D) spreadsheet

(v) Identify the element of communication from the following :

(A) Reading (B) Listening
(C) Decoding (D) Writing

(vi) The ability to control one's emotions, thoughts and behaviour effectively in different situations is :

(A) Self-awareness (B) Self-motivation
(C) Self-management (D) Self-centered

**2.** Answer any ***5*** out of the given ***7*** questions. *5×1=5*

(i) In line and staff sales organisation, staff authority means right to __________.

(ii) Inside selling is conducted through __________.

(iii) Companies that do ***not*** set sales volume quota often use :

(A) Expense quota
(B) Activity quota
(C) Combination quota
(D) Gross margin or Net Profit quota

(iv) An appropriate __________ is an integral part of motivation.

(A) reward system (B) transfer policy
(C) expansion plan (D) technological upgradation

(v) A firm can not undertake large scale __________ in the absence of a proper sales organisation.

(A) packaging (B) production
(C) consumption (D) promotion

www.prepp.in



(vi) खुदरा विक्रेता किसके माध्यम से दुकान में चोरी को आसानी से नियंत्रित कर सकता है ?

(A) माल का पुन: भंडारण

(B) सामान की सूची बनाकर

(C) लेन-देन करके

(D) माल प्रदर्शित करके

(vii) 'वर्तमान व्यय योग्य आय' का तीसरा आयाम _________ है।

**3.** दिए गए ***7*** प्रश्नों में से किन्हीं ***6*** के उत्तर दीजिए। *6×1=6*

(i) गहन वितरण रणनीति का पालन करने वाली फर्मों में आमतौर पर _________ बिक्री संगठन संरचना होती है।

(ii) _________ ग़ैर-स्टोर खुदरा बिक्री का एक रूप है।

(iii) प्रभावी क्षेत्रीय विक्रय के लिए क्या आवश्यक है ?

(iv) _________ वित्तीय मुआवज़ा, बिक्री-बल गतिविधियों को पुरस्कृत करने के लिए महत्त्वपूर्ण मुआवज़ा है जो प्रोत्साहन, नियंत्रण और लचीलेपन का संतुलन प्रदान करते हैं।

(A) सीधा वेतन

(B) सीधा कमीशन

(C) प्रदर्शन बोनस

(D) संयोजन योजनाएँ

(v) _________ का कोई स्थायी स्थान नहीं होता, वे अपना माल बेचने के लिए एक स्थान से दूसरे स्थान पर घूमते रहते हैं।

(A) संगठित खुदरा विक्रेता

(B) फेरीवाले

(C) बाज़ार व्यापारी

(D) स्टोर खुदरा विक्रेता

(vi) किसी विक्रेता को _________ का आवंटन उसके अनुभव और कौशल के आधार पर किया जाता है।

(A) बिक्री कोटा

(B) बिक्री क्षेत्र

(C) बिक्री अनुमान

(D) बिक्री पूर्वानुमान

(vii) लाइन बिक्री संगठन में प्राधिकार का प्रवाह _________ है।

(A) ऊपर की ओर

(B) विकर्ण

(C) नीचे की ओर

(D) क्षैतिज

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

(vi) Shoplifting can be easily controlled by a retailer through :

(A) Restocking of goods
(B) Performing inventory
(C) Conducting transactions
(D) Displaying the goods

(vii) The third dimension of 'current spendable income' is __________.

**3.** Answer any ***6*** out of the given ***7*** questions. *6×1=6*

(i) Firms that follow an intensive distribution strategy generally have ___________ sales organisation structure.

(ii) ___________ is the form of non-store retailing.

(iii) What is required for effective field selling ?

(iv) The __________ financial compensation rewards offer a balance of incentive, control and flexibility to reward important salesforce activities.

(A) straight salary
(B) straight commission
(C) performance bonus
(D) combination plans

(v) The __________ do not have a permanent place, they move from one place to another to sell their goods.

(A) organised retailers
(B) hawkers and peddlers
(C) market traders
(D) in-store retailers

(vi) The allotment of __________ to a salesperson is done on the basis of his experience and skills.

(A) sales quota
(B) sales territory
(C) sales estimates
(D) sales forecast

(vii) The flow of authority in line sales organisation is ___________.

(A) Upward
(B) Diagonal
(C) Downward
(D) Horizontal

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

**4.** दिए गए *6* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) कॉर्पोरेट क्षेत्र में विलय, अधिग्रहण और आकार घटाने की वर्तमान लहर के साथ कंपनियों के लिए अपने बिक्री कर्मचारियों को __________ की पेशकश करना मुश्किल हो गया है।

(A) बोनस (B) पदोन्नति

(C) नौकरी सुरक्षा (D) कंपनी भत्ते

(ii) __________ प्रबंधन में किसी क्षेत्र का चारों ओर से मार्ग निर्धारण, योजना बनाना और समय-सारणी बनाना शामिल है।

(iii) सुविधा स्टोर का आकार __________ वर्ग फुट के आसपास है।

(iv) बिक्री संगठन संरचना __________ और उनके __________ के बीच कार्य संबंध को परिभाषित करती है।

(A) विक्रेता, अधीनस्थों

(B) बिक्री प्रबंधक, उत्पादन प्रबंधक

(C) बिक्री कर्मचारियों, वरिष्ठों

(D) बिक्री प्रबंधक, महाप्रबंधक

(v) विक्रय क्षेत्र प्रबंधन को विभिन्न बाज़ारों में सेवा प्रदान करने के लिए कंपनी की/के __________ और __________ को समझने में मदद करते हैं।

(A) नीतियों, प्रक्रियाओं (B) प्राप्तियों, व्यय

(C) लाभ, हानि (D) शक्ति, कमज़ोरी

(vi) उत्पादकों से उपभोक्ताओं तक वस्तुओं और सेवाओं के वितरण की प्रक्रिया में अंतिम चरण __________ है।

(A) उत्पादन (B) थोक बिक्री

(C) खुदरा बिक्री (D) मूल्य निर्धारण

**5.** दिए गए *6* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) निम्नलिखित में से कौन-सा उत्पाद विक्रय संगठन का लाभ है ?

(A) प्रयासों का दोहराव

(B) समन्वय में समस्याएँ

(C) ग्राहकों की सेवा में व्यय में वृद्धि

(D) अन्य कार्यात्मक प्रमुखों के हस्तक्षेप का उन्मूलन

(ii) इन-स्टोर उत्पाद प्रदर्शक का प्राथमिक उत्तरदायित्व क्या होता है ?

(iii) किसी विक्रेता को सौंपे गए उपभोक्ताओं, संभावित ग्राहकों या भौगोलिक क्षेत्रों के समूह को __________ के रूप में जाना जाता है।

Prepp Your Personal Exams Guide

#

**4.** Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) With the current wave of mergers, acquisitions and downsizing in the corporate sector, it has become difficult for companies to offer __________ to their salespeople.

(A) bonus (B) promotion

(C) job security (D) company perks

(ii) The ____________ management involves routing, planning and scheduling the way around a territory.

(iii) The size of convenience stores is around ___________ sq. feet.

(iv) The sales organisation structure defines work relationships between ___________ and their ___________.

(A) salespersons, subordinates

(B) Sales Manager, Production Manager

(C) sales employees, superiors

(D) Sales Manager, General Manager

(v) The sales territories help the management in understanding the company's _________ and __________ in serving different markets.

(A) policies, procedures (B) receipts, expenditure

(C) profits, losses (D) strengths, weaknesses

(vi) The final stage in the distribution process of goods and services from producers to consumers is :

(A) Production (B) Wholesale selling

(C) Retailing (D) Pricing

**5.** Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) Which of the following is the advantage of product sales organisation ?

(A) Duplication of efforts

(B) Problems in coordination

(C) Increase in expenditure in serving the customers

(D) Elimination of interference of other functional heads

(ii) What is the primary responsibility of in-store product demonstrator ?

(iii) A group of consumers, prospects or geographical areas assigned to a salesperson is known as ___________.

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide



(iv) सीधे वेतन मुआवज़ा पद्धति ________ विक्रेता (सेल्सपर्सन) के बीच असंतोष की भावना पैदा करती है।

(A) उच्च प्रदर्शनकारी | (B) न्यूनतम प्रदर्शन करने वाले
(C) अनुत्पादक | (D) अप्रभावी

(v) _________ बनाने वाली फर्मों में आमतौर पर बड़ी और जटिल बिक्री संगठन संरचना होती है।

(A) कार | (B) टेलीविजन (टीवी)
(C) वाटर प्यूरीफायर | (D) बड़े आकार के कपड़े

(vi) सीधे कमीशन मुआवज़ा पद्धति _________ सीजन के दौरान बिक्री बढ़ाने में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

(A) शिखर (पीक) | (B) सुस्त
(C) उच्च | (D) सक्रिय

**6.** दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***5*** के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय दोनों बाज़ारों के लिए उत्पादन करने वाली फर्मों में आमतौर पर _________ बिक्री संगठन होता है।

(ii) प्रौद्योगिकी और बिक्री केन्द्र (पॉइंट ऑफ सेल्स) प्रणाली में प्रगति ने _________ का काम बहुत आसान कर दिया है।

(iii) प्रदर्शन बोनस का उपयोग _________ के लिए नहीं किया जाता है।

(A) नए उत्पाद पेश करने
(B) अल्पकालिक उद्देश्य प्राप्त करने
(C) नए खाते जोड़ने
(D) दीर्घकालिक उद्देश्य प्राप्त करने

(iv) जब ग्राहक एक क्षेत्र में समान रूप से वितरित होते हैं, तो बिक्री प्रबंधक अपने बिक्री संगठन के लिए _________ आकार का क्षेत्र चुनता है।

(A) पच्चर (वेज) | (B) वृत्त
(C) तिपतिया पत्ती (क्लोवरलीफ़) | (D) चिबिड्डी (हॉपस्कॉच)

(v) समाधान विक्रेता प्रेरित होता है जब :

(A) उसे वित्तीय रूप से पुरस्कृत किया जाता है
(B) ग्राहकों की समस्याओं को हल करने के लिए उसकी सराहना की जाती है
(C) उसे सबके सामने मान्यता दी जाती है
(D) उसका नाम नोटिस बोर्ड पर लिखा जाता है

(vi) अच्छा प्रादेशिक डिज़ाइन और स्मार्ट विक्रेता (सेल्सपर्सन) असाइनमेंट आत्मविश्वास निर्माण में मदद करता है और परिणामस्वरूप उच्च _________ होती है।

www.prepp.in

Prepp
Your Personal Exams Guide



(iv) Straight salary compensation method creates a feeling of discontentment among __________ salespeople.

(A) high performing (B) least performing

(C) unproductive (D) ineffective

(v) The firms dealing in ___________ usually have large and complex sales organisation structure.

(A) cars (B) televisions

(C) water purifiers (D) plus size clothes

(vi) The straight commission compensation method plays a significant role during ___________ season to increase the sales.

(A) peak (B) slack

(C) high (D) active

**6.** Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) The firms that produce for both domestic and international market usually have ___________ sales organisation.

(ii) The advancements in technology and point of sales system have made the work of ___________ very easy.

(iii) Performance bonuses are not used for :

(A) Introducing new products

(B) Achieving short-term objectives

(C) Adding new accounts

(D) Achieving long-term objectives

(iv) When the clients are distributed evenly throughout an area, the sales manager chooses __________ shaped territory for its sales organisation.

(A) Wedge (B) Circle

(C) Cloverleaf (D) Hopscotch

(v) The Solution Salesperson is motivated when :

(A) he is financially rewarded

(B) he is appreciated for solving the client's problems

(C) he is recognized in front of everyone

(D) his name is written on the notice board

(vi) Good territorial design and smart salesperson assignment help in building confidence and result in higher ____________.

## खण्ड ख

**(विषयपरक प्रकार के प्रश्न)** **(30 अंक)**

*रोज़गार कौशल पर दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए ।* *3×2=6*

**7.** डिजिटल प्रस्तुति के किन्हीं दो लाभों का उल्लेख कीजिए ।

**8.** औद्योगिक अपशिष्ट और प्रदूषण को कम करने के उपाय बताइए ।

**9.** लक्ष्य निर्धारण के संदर्भ में 'SMART' शब्द के प्रत्येक अक्षर का क्या अर्थ है, समझाइए ।

**10.** सक्रिय श्रवण में 'आँख से आँख मिलाना' और 'ध्यान भटकाने वाली बातों से बचना' महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं । समझाइए ।

**11.** सफल उद्यमी के निम्नलिखित गुणों के बारे में लिखिए :

(क) अनुभव से सीखना

(ख) जोखिम लेने की इच्छा

*दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर 20 – 30 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए ।* *3×2=6*

**12.** बिक्री संगठन के महत्त्व के किन्हीं दो बिन्दुओं का उल्लेख कीजिए ।

**13.** प्रेरणा के दो आयामों का उल्लेख कीजिए ।

**14.** ईंट-और-मोर्टार खुदरा व्यापार और ऑनलाइन खुदरा व्यापार के बीच अंतर बताइए ।

**15.** "बिक्री क्षेत्र को कवर करने के लिए बिक्री कर्मियों द्वारा लिया गया यात्रा समय एक क्षेत्र से दूसरे क्षेत्र में भिन्न होता है ।" इस अंतर के लिए उत्तरदायी मुख्य कारण क्या हैं ?

**16.** सफल विक्रेता को मान्यता देने के विभिन्न तरीकों की सूची बनाइए ।

*दिए गए **3** प्रश्नों में से किन्हीं **2** के उत्तर 30 – 50 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए ।* *2×3=6*

**17.** लाइन सेल्स संगठन के तीन लाभ बताइए ।

**18.** "इन-स्टोर उत्पाद प्रदर्शनकर्ता एक बेहतरीन संचारक होना चाहिए ।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं ? अपने उत्तर के समर्थन में कारण बताइए ।

**19.** बिक्री-बल में उपलब्धि की भावना को बढ़ावा देने वाले उपायों को सूचीबद्ध कीजिए ।

www.prepp.in



## Section B

**(Subjective Type Questions)** **(30 Marks)**

*Answer any **3** questions out of the given **5** questions on Employability Skills. Answer each question in 20 – 30 words.* *3×2=6*

**7.** State any two advantages of digital presentation.

**8.** State measures to reduce industrial waste and pollution.

**9.** Explain what each letter of the acronym 'SMART' means in context of goal setting.

**10.** 'Eye contact' and 'Avoiding distractions' play an important role in active listening. Explain.

**11.** Write notes on the following qualities of a successful entrepreneur :

(a) Learning from experience

(b) Willingness to take risk

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 20 – 30 words each.* *3×2=6*

**12.** State any two points of importance of sales organisation.

**13.** Explain any two dimensions of motivation.

**14.** Differentiate between brick-and-mortar retailing and online retailing.

**15.** "The travel time taken by sales personnel to cover sales territory differs from one area to another." What are the main factors responsible for this difference ?

**16.** List out different methods of recognising successful salesperson.

*Answer any **2** out of the given **3** questions in 30 – 50 words each.* *2×3=6*

**17.** State any three advantages of line sales organisation.

**18.** "An in-store product demonstrator must be a great communicator." Do you agree with this statement ? Give reason in support of your answer.

**19.** Enumerate the measures that facilitate a sense of accomplishment in the salesforce.

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

*दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर 50 – 80 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए।* *3×4=12*

**20.** अपने ग्राहकों को प्रभावी और कुशल तरीके से सेवा प्रदान करने के लिए ANC लिमिटेड ने अपने ग्राहकों के विभिन्न समूहों जैसे थोक विक्रेताओं, खुदरा स्टोर, आदि के आधार पर अपना संगठन स्थापित किया। इससे फर्म को ग्राहकों की समस्याओं को आसानी से निपटाने में मदद मिली।

(क) उपर्युक्त स्थिति में चर्चा किए गए बिक्री संगठन के प्रकार की पहचान कीजिए।

(ख) इस संगठन के तीन लाभों और हानियों का उल्लेख कीजिए।

**21.** "क्षेत्रीय विक्रय का उद्देश्य व्यय को अनुकूलतम बनाना तथा विशिष्ट प्रतिफल उत्पन्न करना है।" क्षेत्रीय विक्रय गतिविधियों का उल्लेख कीजिए जो इस उद्देश्य को पूरा करने में सहायक होती हैं।

**22.** कभी-कभी संगठनों को उन विक्रय कर्मचारियों के लिए ग़ैर-वित्तीय मुआवज़ा पुरस्कार विकसित करना पड़ता है, जो नकद राशि वाले मुआवज़ा पुरस्कारों की ओर आकर्षित नहीं होते। किन्हीं चार ग़ैर-वित्तीय मुआवज़ा पुरस्कारों पर चर्चा कीजिए जो बिक्रीकर्ताओं को प्रेरित करने में मदद कर सकते हैं।

**23.** "पिछले रिकॉर्ड, कंपनियों की नीतियाँ, प्रतिस्पर्धा की सीमा और वर्ष का कुल उत्पादन बिक्री कोटा के निर्धारण को प्रभावित करते हैं।" समझाइए।

**24.** राजन 'लाइफ फैशन' में विभाग प्रबंधक के रूप में काम कर रहे हैं। अधिकारियों ने 1 अप्रैल, 2025 से उन्हें अगले स्तर पर पदोन्नत करने का फैसला किया है।

(क) राजन का अगला पद क्या होगा ?

(ख) विभाग प्रबंधक के रूप में उनके द्वारा निभाए जाने वाले कर्तव्य बताइए।

(ग) अप्रैल 2025 में जिस पद पर वे होंगे, उस पर उनके क्या उत्तरदायित्व होंगे ?

Prepp
Your Personal Exams Guide

#

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 50 – 80 words each.* *3×4=12*

**20.** In order to attend to their customers in an effective and efficient manner, ANC Ltd. established their organisation on the basis of different groups of their customers such as wholesalers, retail stores, etc. This helped the firm in handling the problems of the customers easily.

(a) Identify the type of sales organisation discussed in the above case.

(b) State its three advantages and disadvantages.

**21.** "Field selling aims to optimize the expenditure and generate specific returns." State the field selling activities which will help in accomplishing this objective.

**22.** Sometimes organisations have to develop non-financial compensation rewards for the salespeople who don't get attracted to compensation rewards involving hard cash. Discuss any four non-financial compensation rewards that may help in motivating salespersons.

**23.** "The past records, company's policies, extent of competition and total production of the year affect the determination of sales quotas." Explain.

**24.** Rajan is working as a Department Manager in 'Life Fashions'. The authorities have decided to promote him to the next level w.e.f. 1st April, 2025.

(a) What would be his next designation ?

(b) State the duties performed by him as a Department Manager.

(c) What would be his responsibilities on the designation that he would be on, in April 2025 ?